南昌矿机集团股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：001360

证券简称：南矿集团

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	财通证券 李治 中信建投证券 李长鸿 江西彼得明奇私募基金 林蔚先 杭州金屿投资管理有限公司 甘洪涛
时间	2025年9月11日（周四）下午 15:00~16:30
地点	公司行政楼四楼会议 406
形式	线下
上市公司接待人员	董事兼副总裁 刘敏 董事兼财务总监 文劲松 董事会秘书 缪韵
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次调研中提出的问题进行了回复： 1. 公司近期营收与利润出现波动，主要原因是什么？是否与行业趋势有关？ 答：公司近期营收与利润出现一定波动，主要系公司基于自身战略调整，主动放弃大型集成设备业务，这类业务大多运用于 EPC 项目，该类项目的特点是订单金额相对较大，但利润率相对较低，对公司利润的增长贡献率相对较小，转而聚焦于高毛利的设备销售与后市场服务。这一调整虽短期内对财务表现造成一定影响，但有利于公司长期健康发展与风险控制。目前公司订单储备充足，同比增长明显，预计未来将逐步体现在收入确认中。 2. 目前公司订单中金属矿山与非金属矿山的占比如何？是否有进一步细分？ 答：截至目前，公司金属矿山类设备订单占比已显著超过非金属矿山订单，业务结构较去年出现明显优化。金属矿山中以黑色金属矿设备订单为主，有色金属矿设备订单也在逐步提升。公司已进入国内多家大型钢铁集团供应链，核心设备渗透率在持续提升。 3. 公司后市场业务（配件、维修、运营服务）的发展策略与进展如何？ 答：公司已专门成立子公司江西鑫矿智维工程技术有限公司专注于后市场业务，组建了涵盖生产、技术研发、销售和现场服务与交付全链条专业团队。后市场业务毛利率保持在较高水平，现金流健康，客户黏性高。公司正推动从产品销

售向运维和后市场服务的模式转型，目前已在国内多个大型矿山开展试点项目。未来目标是将后市场业务占比提升至较高水平。

4. 公司在资源端的布局思路是什么？是否已落地具体项目？

答：公司资源端布局以贵金属（金、铜）为主，采取“跟投+运营+设备”的模式，通过参股中小型矿山项目，带动设备销售与运营服务输出。目前已落地津巴布韦 Brownhill 金矿项目，公司负责前期的堆浸运营工作。该项目表层氧化矿开发风险可控，投资回报预期明确。

5. 公司应收账款规模较大，是否有改善计划？

答：公司客户以大型国企、央企为主，其付款审批流程较长，导致应收账款回款周期较长。公司已通过加强客户信用管理、优化合同付款节点、推动后市场业务（回款周期更短，现金流更优）等方式改善现金流状况。未来随着业务结构向“制造+服务”的转型，应收账款状况将逐步改善。

6. 公司是否有明确的市值管理计划？未来如何实现可持续增长？

答：公司坚持围绕主业发展，通过业务结构优化、技术进步、海外拓展与资源协同，提升盈利能力与资产质量。公司不追求短期市值波动，而是致力于通过稳健经营与战略落地，实现长期价值提升。未来将继续推动从制造业向“制造+服务”型企业的转型，提升整体估值水平。

7. 公司海外业务增速显著，目前占比如何？主要增长来自哪些地区？

答：公司海外业务保持强劲增长态势，2025 年上半年与去年同期相比，金属矿山业务及海外市场业务新增订单均实现显著增长。公司持续深化国际化战略布局，已在马来西亚、南非、津巴布韦、澳大利亚、新加坡等关键海外市场设立分子公司，并在瑞典建立研发中心，形成辐射全球的创新服务网络，将中国制造的技术可靠性与服务韧性输出至世界矿山与基建现场。目前海外业务收入占比保持在合理水平，主要增长区域包括非洲、北美和独联体地区，项目类型涵盖黑色金属、有色金属及贵金属矿种。公司正在积极完善海外仓储、物流与服务网络的搭建，以支持公司海外业务的持续提升。

8. 公司大力推进后市场业务的原因是什么？相对于同行，公司在发展后市场业务的优势有哪些？

答：后市场业务主要包括配件销售与设备维保服务，其优势可概括为以下三方面：一是毛利率较高，该业务毛利率长期维持在 40%以上；二是现金流健康，配件销售多采用“到货付款”模式，回款周期短，区别于主机销售较长的验收和结算流程；三是客户黏性强，配件属定期更换产品，推动公司与客户由单一交易转向长期服务关系，持续深化合作。相比国际领先同行后市场业务占比可达较高水平，国内同类业务仍处于成长期。公司自成立专业子公司专注该板块以来，后市场订单实现数倍增长，业务规模快速扩大。公司核心能力在于专业化运营与体系支撑：1、组建专职服务团队，高效响应零散配件和服务需求；2、设立技术研发部门，专注耐磨件等产品创新，并提供设备状态诊断与定期巡检，前瞻把握客户需求，帮助提升设备运行效率；3、构建覆盖销售、交付与维保的全流程服务体系，未来计划推广“按吨收费”等创新服务模式，通过技术服务和深度合作实现与客户的共赢。4、公司注重将设备知识与材料技术相融合，能够针对不同工况提供定制化耐磨解决方案，形成较高技术壁垒。

	<p>未来，公司将持续推进后市场服务能力建设，通过核心零部件自研制造提升供应链稳定性，致力于不断提升后市场业务收入占比，优化业务结构，并通过服务创新与技术升级增强整体盈利水平。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
提供资料清单（如有）	无